
健康長久好生活
全心為客
堅守使命
Beyond No. 1
CHAMP LEGENDZ & ARCTERYZ
District Meeting
Aug 2026

友邦香港 MDRT 勇奪7項全球 No.1





馮偉昌
首席執行官
友邦香港及澳門

憑藉團隊的卓越表現，我們於百萬圓桌會(MDRT)會員人數方面再創里程碑，榮膺港澳兩地多項冠軍，充分體現專業領先優勢！友邦香港今年以4,918位MDRT會員，第24年穩居全港No.1，並再次稱霸全球No.1(MDRT比例28%，而當中COT/TOT比例17%)。會員人數更超越香港多家主要同業總和，持續保持市場領先地位，實力備受肯定。此外，澳門友邦保險自獨立登記以來亦表現卓越，連續8年蟬聯全澳No.1，並擁有563位MDRT會員，充分反映團隊的專業深度與可持續發展實力。

「No.1」不僅是一份榮譽，更是一份責任與推動力。這份肯定驅使我們持續投放優質且充裕的資源，致力培育業界頂尖人才。作為保險業的先驅，為進一步提升專業發展與客戶體驗，公司正積極透過人工智能(AI)技術賦能，打造一個全面覆蓋財務策劃事業旅程的數碼生態系統，協助團隊提升服務效能及洞察能力，為客戶創造更高價值，助他們實現「健康長久好生活」。



陳潔瑩
首席營業官
友邦香港及澳門

全賴前線後勤上下一心，友邦香港於今年MDRT獎項中再創歷史，首次勇奪7項全球No.1的卓越佳績！當中包括：

- 蟬聯MDRT會員人數全球No.1，並蟬聯全港No.1
- 首奪COT(內閣會員)人數全球No.1
- 蟬聯TOT(頂尖會員)人數全球No.1
- 蟬聯MDRT合資格終身會員人數全球No.1
- 蟬聯連續兩年獲得MDRT會員人數全球No.1
- 首奪女性MDRT會員人數全球No.1
- 首奪MDRT會員人數增長全球No.1

這一切成就，充分展現團隊的專業實力與堅定承諾，在此衷心感謝每一位同事的努力與付出，共同締造一個又一個輝煌佳績。

人才是企業最重要的資產，也是推動業務持續增長的核心動力。適逢友邦精英學院今年成立15周年，公司透過系統化培訓及全方位產品支援，打造具備國際視野的專業團隊。讓我們持續成為客戶人生夥伴，全面照顧他們的健康保障、財務策劃及退休安排需要。



只供友邦

AIA 健康長久好生活

8月三大任務

健康長久好生活

本地市場

國內市場

1. 危疾產品推廣
9月1日 - 危疾定義標準化

2. 延期年金 客戶優惠
新香港人及本地客戶適用

3. 財富盈活推廣
現行優惠 降低最低保費要求至
5萬美元(年繳)50萬美元(一次性)到8月31日

達成 3 case, 抽獎
往威尼斯進發！

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

同心+1 威尼斯限時保單賞

競賽資格

所有財務策劃顧問及營業單位主管

競賽日期

2026年8月 (1個月)

競賽要求及獎賞

- **第一部分：威尼斯保單排名賽**
  於競賽期內**以獲繕發保單數目排名首 1 名** (最少 50 張指定保單) 的財務策劃顧問，將獲邀出席「**榮耀相映 · 威尼斯傳奇之旅**」，並於慶祝晚宴獲得嘉許。
  (與通告A260733 2026 CEO Club薈萃頂尖 · 共逐巔峰之「榮耀相映 · 威尼斯傳奇之旅」之方法(2)：威尼斯保單排名賽競賽內容相同)

- **第二部分：有單必有賞 - 威尼斯大抽獎**
  於競賽期內**每獲繕發指定保單數目**，即可獲 **1 次「威尼斯傳奇之旅」抽獎機會**，保單越多，中獎機會越多；如達標同事未能中獎，亦可享指定數量的 AIA 年終大型活動門票。

類別	計算業績	競賽要求	獎賞	如未能中獎，可獲得 AIA 年終大型活動門票數目
(1) 營業單位主管	營業組別業績	直屬營業單位每完成以下保單數目要求： 總財務策劃顧問人數 × 65% × 3 張保單 (詳細計算方法見例子)	可獲1次「威尼斯傳奇之旅」抽獎機會，保單越多，中獎機會越多； **得獎名額1個**	4張
(2) 財務策劃顧問	個人業績	每獲繕發 3 張保單	可獲1次「威尼斯傳奇之旅」抽獎機會，保單越多，中獎機會越多； **得獎名額2個**	2張

備註

- 若保單數目出現相同排名，公司將以 8 月首年佣金積分 (FYCS)再作排名。
- 每位營業同事可獲之 AIA 年終大型活動門票上限為 6 張。
- 保單數目之計算包括於競賽期內獲成功繕發生效之以下保單：
  - 1 張人壽保單
  - 1 張獨立個人意外保險保單 (IPA)
  - 1 張人身意外保險保單 (PAC)
  - 1 張團體保險業務保單

例子：「有單必有賞 - 威尼斯大抽獎」直屬營業單位競賽要求之計算方式

總財務策劃顧問人數 (截至 2026 年 7 月 31 日)	直屬營業單位競賽要求 (數目將下調為整數計算)	8 月獲繕發保單數目	抽獎機會
10 人	19 張保單 [10 人 × 65% × 3 張保單]	38 張	2 次
5 人	13 張保單 [7 人 × 65% × 3 張保單] *如直屬營業單位之總財務策劃顧問人數不足「1+6」，總財務策劃顧問人數仍以 7 人計算	20 張	1 次

- 直屬營業單位之總財務策劃顧問人數以截至 2026 年 7 月 31 日計算（包括營業單位主管本人，但不包括財務策劃顧問實習生），並以最低 7 位計算保單數目要求。
- 直屬營業單位之保單數目要求將以上列所示方法並下調為整數計算。
- 所有營業單位主管截至 2026 年 8 月 31 日其直屬管轄的財務策劃顧問必須最少有 6 名 (財務策劃實習生除外)，即 1 名主管+6 名財務策劃顧問（「1+6」）。



[AIA – INTERNAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

危疾定義標準化

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

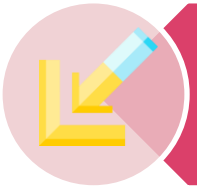
此簡報僅供指定人士作內部參考之用，不得傳播、分發或流傳予任何第三方

危疾定義標準化之最佳行業準則 - 重點



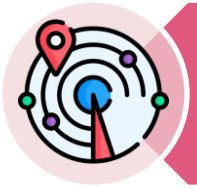
適用於 **2026 年 9 月 1 日或之後推出的新危疾產品**

現有產品及已生效的保單將繼續按其原有合約條款處理



標準化危疾定義只為「**最低標準**」-

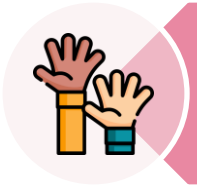
保險公司可**另行提供額外保障並清晰列明**



適用於 **16** 項重大危疾病況 **+ 5** 項早期危疾病況 (涵蓋本地保險市場約九成的索償個案) 以及**日常生活活動**（ADL）



《最佳行業準則》的標準化危疾定義只規範**同一危疾病況的首次索償**



《最佳行業準則》為**自願形式**供保險公司參與 -

參與保險公司將獲提供一個**「Q 嘅」標誌**，以標示已採用標準化危疾定義

[AIA - INTERNAL]

心肌病

比較維度	AIA 愛伴航	HKFI 2026	中國 2020
NYHA心功能級別	III或IV級	必須IV級	必須IV級
持續時間	6個月	180日	180天

NYHA心功能分級：

III級 = 體力活動明顯受限，休息時無不適，但輕微活動即出現症狀

IV級 = 進行任何活動皆引起不適，**即使休息時亦出現心力衰竭病徵**

AIA III級即賠（較輕微嘅心力衰竭都賠），HKFI同中國必須等到IV級（最嚴重）先賠。

中風定義對比：AIA 4星期 vs HKFI 30天 vs 中國180日

比較維度	AIA 愛伴航	HKFI 2026	中國 2020
評估時間	4星期（最快）	30天	180日（最慢）
神經缺損要求	4星期後持續神經功能障礙	30天後持續神經異常 + 強調『永久性』	180日後 + 3項ADL喪失（嚴重100%）

HKFI 2026新定義核心變化：強調「**永久性**」神經功能缺損。

即使過咗30天，如果神經缺損被認為可能恢復，都可能唔賠。呢個要求可能比30天評估期本身更嚴格。

中國需等180日（半年）先知道賠唔賠到，而且嚴重中風要求3項ADL喪失——**AIA/HKFI已達全數賠償標準**。

[AIA - CONFIDENTIAL]

AIA U+ | HEALTH FACULTY 全心為客 堅守使命 BEYOND NUMBER ONE

精彩內容已上載至iAcademy

危疾定義標準化知多D

7月17日（星期五）

3:00PM – 5:00PM

AIRSIDE 35樓

重點內容

- 香港保險業聯會 –
  《危疾定義標準化最佳行業準則》簡介
- **AIA危疾定義 vs 保聯統一的危疾定義**
- 醫生分享 - 香港與內地危疾定義分別
- 率先介紹危疾天書2026 及「新希望故事集」內容
- 精選危疾產品銷售分享
- 危疾理賠文件的準備要點

立即登入iAcademy
重溫精彩內容



觀看路徑：iAcademy > 網上學習 > 綜合醫療保健策略 (IHS) > 危疾定義標準化知多D (精彩重溫)

[AIA - INTERNAL]

AIA U+ | HEALTH FACULTY

健康保障101
HEALTH SERIES ONE

全新健康保障系列課程

課程對象

有意透過健康保障產品達成 **Premier Advisor X MDRT** 目標之同事
(廣東話授課)

課程安排

日期： 2026年08月20日 (星期四)

時間： 上午10:00至中午12:00 (登記時間：上午09:45)

地點： 九龍啟德協調道2號AIRSIDE 35樓

課程內容

- 分享理賠數據
- 認識特選三大危疾產品特點 (ECP2,OYS2,SEU)
- 常見重要疾病定義
- 理賠文件清單與準備技巧
- 個案研習

掃描二維碼報名

座位有限，報名從速

報名路徑: 課堂 & 遙距 > 財務策劃顧問培訓 > 健康保障學院(Health Faculty)

1 全心為客 堅守使命
保單・承諾・使命
BEYOND NUMBER ONE

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.
[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

危疾定義標準化
現有客戶機遇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

當年今日產品回顧

健康長久好生活

「加裕倍安保」系列 - 主要特點

已停售



新增
多重癌症保障
只適用於「加裕倍安保（加強版）」

新增
首10年升級保障

於第9年**可轉換至終身壽險保單

**由保單之第9個保單週年日或緊隨著受保人64歲生日後之保單週年日（以最先者為準）起

新增
抵港抵澳內地受保人標準保費

新增
較高長線預期回報及保障

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

升級保障轉換權益

2016

首次以**終期分紅**形式派發非保證保單價值

癌症等候期由5年縮短至**3年**

加裕倍安保 / 加裕倍安保 (加強版) (PE / PEP)



2018

首次加入**AIA Vitality**健康程式保障增值

受保疾病首次提升至**115種**

加裕智倍保 (PEU)



2019

首次加入**首護摯寶**版本

癌症治療靈活選**癌症等候期**可在此選項由**3年**縮短至**1年**

加裕智倍保2 (PEU2)



1

首10年升級保障

2

**由保單之第9個保單週年日或緊隨著受保人64歲生日後之保單週年日（以最先者為準）起

於第9年可轉換至終身壽險保單**

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

CRM – 進階搜尋: 搜尋合資格之客戶

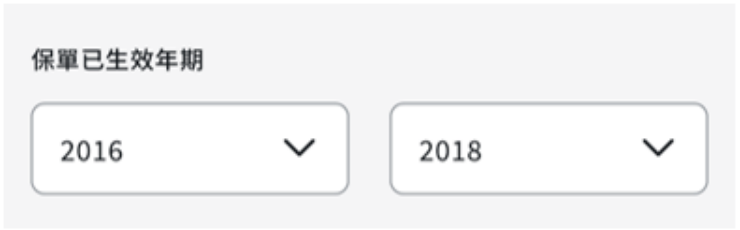
1 點選進階搜尋



2 點選保單資料



3 在保單已生效年期 選擇「2016」- 「2018」



4 在持有產品輸入「加裕倍安保」，搜尋及點選 「加裕倍安保」系列



5 按「確定」



[AIA – INTERNAL]

轉換選項

泰然安心保2



集危疾、人壽及儲蓄三大元素

「泰然安心保2」提供危疾保障至100歲，保障涵蓋53種嚴重疾病、2種非嚴重疾病、1種早期危疾保障、4種嚴重兒童疾病及女性原位癌

5種保費繳付期

「泰然安心保2」提供5種保費繳付期選擇，並同時享有終身壽險及至100歲的危疾保障。

保費繳付期	受保人投保時的年齡	危疾保障年期
5年	15日至65歲	至100歲（不能獨立生活及嚴重兒童疾病除外）
10年		
15年		
18年	15日至62歲	
25年	15日至55歲	

計劃100或計劃80

計劃設有兩種危疾保障(計劃100或計劃80)

計劃100和計劃80分別支付您相當於原有保額的100%或80%的危疾保額。計劃80的最高危疾賠償為原有保額的80%。當受保人身故，我們將會支付餘下20%的原有保額(即現時保額)

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

危疾定義標準化
全新客戶機遇

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

危疾產品





















		智護癌症保 CCE	守康易危疾保 EGCE	「進添」計劃 - 癌症保障 LUP	簡護危疾保 SCE	泰然安心保2 ECP2*	簡繳．愛伴航 EOYS	多重安心保2 MCP2*	進泰安心保2 PCP2*	愛伴航2 OYS2	多重智倍保 SEU*	「自在自選」危疾保 AA
單次 或 多重危疾賠償		單次		多重 只限癌症	單次		多重	多重	單次	多重		按所選保障類別
危疾	癌	✓ 指定4個位置	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	心臟病、中風		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
	其他			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
早期危疾	原位癌	✓ 指定3個位置			✓	✓ (女性原位癌)		✓ (女性原位癌)	✓	✓	✓	✓
	「通波仔」				✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
	於頸動脈進行血管成形術 (Angioplasty)				✓				✓	✓	✓	✓
	其他	✓ 指定1個位置早期惡性腫瘤			✓				✓	✓	✓	✓
嚴重兒童疾病					✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓

以上資訊並非完整，也不包含所有產品資訊。有關完整詳細資訊，請參閱產品小冊子。

*只適用於香港

[AIA – PUBLIC]

11.「愛伴航」保險計劃2系列

高達21個月保費回贈

推廣期: 2026年7月1日至8月31日 (2個月)

「愛伴航」保險計劃2系列 (18年保費繳付期) (包括AIA健康系列) 保費回贈 (每張合資格保單)					
保費繳付方式	基本計劃 年度化保費（美元）	基本優惠	額外優惠1 同一保單持有人 成功投保 指定儲蓄保險計劃^	額外優惠2 同一保單持有人 成功投保 指定醫療保險計劃∞	總優惠 合共
1) 只繳付定期保費	少於5,000	3個月	+3個月	+2個月	高達8個月
	5,000起 – 少於10,000	3.5個月			高達8.5個月
	10,000或以上	4個月			高達9個月
2) 同時繳付定期保費及額外保費	少於5,000	8個月	+7個月	+5個月	高達20個月
	5,000起 – 少於10,000	8.5個月			高達20.5個月
	10,000或以上	9個月			高達21個月

注意：「愛伴航」保險計劃2系列之保費回贈[包括1) 只繳付定期保費，及 2) 同時繳付定期保費及額外保費]只根據其保單的定期保費的金額而計算，並不包括額外保費之金額(如有)。

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

14. 指定保障計劃

1個月保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

指定保障計劃	
危疾保障 • 「簡護危疾保」@ • 「進添」計劃 - 癌症保障* • 「多重智倍保」*# • 「泰然安心保2」*# • 「多重安心保2」*# • 「進泰安心保2」*#	**1個月保費回贈**
意外保障 • 「自選人身意外保險3」Δ • 「銀意保」* • 「意安心升級保障」* • 「意安心」* • 「童年意家保」* • 「盛年意家保」* • 「豐年意家保」*	
人壽保障 • 「守康易定期壽險計劃」*	

注意事項：

1. 指定保障計劃包括基本計劃、附加契約、AIA健康系列及明珠系列，如適用。保費回贈適用於每張合資格保單。
2. 須於2026年11月30日或之前繕發。
3. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
4. 保費回贈安排：第1個保單週年日

*只可以基本計劃形式投保
Δ只可以附加契約形式投保
@可以基本計劃形式獨立投保或作附加契約
#只適用於香港

有關IVS銷售策略詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

扣税需求及延期年金產品

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

15. AIA延期年金計劃 2

20%保費回贈

推廣期: 2026年7月1日至8月31日 (2個月)

AIA延期年金計劃2*# (年度化保費5,000美元或以上) 保費回贈	**20%** (每張合資格保單)



注意事項：

1. 須於2026年11月30日或之前繕發。
2. 友得揀IVS優惠與一般優惠相同。
3. 保費回贈安排：

第1個保單週年日	5%
第2個保單週年日	5%
第3個保單週年日	5%
第4個保單週年日	5%

4. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
5. 此保費回贈優惠不可與其他推廣優惠同時使用（包括但不限於電子保費優惠券，及/或透過AIA僱員保險購買計劃（EIPP）投保AIA延期年金計劃2所享有之推廣優惠，如適用）。電子保費優惠券不適用於AIA延期年金計劃2。

#只適用於香港。
*只可以基本計劃形式投保。
>客戶須於(i)2026年6月30日及投保時仍為現有友邦強積金／退休金成員或(ii)投保時為現有友邦團體保險成員，才可享相關限時優惠。營業同事須於iPoS投保時，前往「特別要求」頁面，並剔選「友邦退休金／強積金／團體保險成員」欄目，以獲取優惠。

註：電子保費優惠券不適用於AIA延期年金計劃2。

13. 指定醫療保障計劃

高達8個月保費回贈

推廣期: 2026年7月1日至8月31日 (2個月)

指定醫療保障計劃	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
1. AIA自願醫保標準計劃#@ 2. AIA自願醫保靈活計劃#@ 3. AIA自願醫保尊耀計劃#@ 4. 「尊耀」醫療計劃^@ / 「尊耀明珠」醫療計劃@ 5. AIA自願醫保睿選計劃#@ 6. 「睿選」醫療計劃^@ / 「睿選明珠」醫療計劃@	基本優惠	額外優惠 同一保單持有人成功投保指定保險計劃^	總優惠 合共	基本優惠	額外優惠 同一保單持有人成功投保 指定保險計劃^	總優惠 合共
	5個月	+2個月	高達 7個月	6個月	+2個月	高達 8個月

^指定保險計劃
1. 環宇盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期)*
2. 「盈御多元貨幣計劃3」(只限5年 / 10年保費繳付期) *
3. 財富盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期)*
3. 「愛伴航」保險計劃2系列*
4.「簡緻•愛伴航」保險計劃*

「愛伴航」保險計劃2系列包括「愛伴航」保險計劃2，及「愛伴航 - 首護摯寶」保險計劃2。

@可以基本計劃形式獨立投保或作附加契約　　*只可以基本計劃形式投保
#只適用於香港。有關完整產品資料，請參閱aia.com.hk。　　^只適用於澳門

> 客戶須於(i)2026年6月30日及投保時仍為現有友邦強積金 / 退休金成員或(ii)投保時為現有友邦團體保險成員，才可享相關限時優惠。營業同事須於iPoS投保時，前往「特別要求」頁面，並剔選「友邦退休金 / 強積金 / 團體保險成員」欄目，以獲取優惠。

額外優惠：
只適用於客戶以同一保單持有人身份於推廣期內成功投保指定醫療保障計劃及指定保險計劃，而指定醫療保障計劃保單及指定保險計劃保單均須於2026年11月30日或之前繕發。如符合此要求，其指定醫療保障計劃保單將可獲得額外優惠1。額外優惠1只適用於指定醫療保障計劃保單而並不適用於指定保險計劃保單。

注意事項：
1. 指定醫療保障計劃(包括基本計劃、附加契約、AIA健康系列及明珠系列，如適用)。
2. 保費回贈適用於每張合資格指定醫療保障計劃保單，並以8個月為上限。
3. 須於2026年11月30日或之前繕發。
4. 保費回贈安排：

第1個保單週年日	3 個月
第2個保單週年日	最多3 個月(如適用)
第3個保單週年日	餘下之保費回贈 (如適用)

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA – INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

透過Cold Call / Roadshow 開拓新客戶注意事項

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

優化電話促銷活動申請及審批流程

公司於2026年2月公司已對電話促銷活動申請及審批流程進行優化，財務策劃顧問如欲進行電話促銷活動，需要遵守以下要求：

- 獲得區域總監及營業拓展部事先核准
- 進行電話促銷活動前最少7個工作天向公司遞交「電話促銷申請表」
- 使用公司建議講稿，使用自己撰寫之講稿，需通過ACG審批

電話促銷活動申請表：可透過二維碼或通告內的連結獲取

公司將會就所有關於電話促銷的投訴個案進行調查及跟進，相關個案將呈交至市場操守委員會（“MCC”）進行審理。

請參閱通告 A260248 - 發出日期: 2026年2月10日



AIA Hong Kong
Unit 3601, 36/F, AIRSIDE,
2 Concorde Road,
Kai Tak, Kowloon
T: (852) 2881 3333
AIA.COM.HK

Memo

Attn:	All EDDAs & Honorable Advisors / EDDs / PSDDs / SDDs / DDs / MICs / Agency Leaders / Financial Planners (Hong Kong)	From:	Amy Chan
Co/Dept:	Mr. Alger Fung / All Department Heads / All ABDD Executives	Dept:	Management Team
Date:	10 February 2026	Total Page:	5

Subject: (A260248) Optimization of the Application and Approval Process for Cold Call Activities
優化電話促銷活動申請及審批流程

為了提升效率並便利電話促銷活動申請，公司已對電話促銷活動申請及審批流程進行優化。旨在縮短處理時間，並確保申請過程更為順暢。

由即日起，財務策劃顧問**無需再透過電郵**向所屬區域總監及營業拓展部主管遞交電話促銷活動申請。申請人可以透過此連結或以下二維碼提交電子申請表。所屬的區域總監及營業拓展部主管收到系統發出的電郵通知後，對申請進行批核。

請各財務策劃顧問遵照更新後的流程提交申請。如有任何疑問，請聯絡所屬 ABP 以獲取協助。

公司特此提醒各財務策劃顧問：**如欲進行電話促銷活動，必須事先向公司提出申請並獲得批准，方可進行。**

嚴禁以下行為：
- 從任何途徑購買個人資料；
- 外聘電話營商中心或任何第三方提供之電話促銷服務；及

「AIA」、「友邦」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。
"AIA" or "AIA Hong Kong" herein refers to AIA International Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability).
Online content to be updated/在線內容將會被更新/在线内容将会被更新:

System / 系統	Section /章節/章节	Date ready / 就緒日期 /就绪日期
Agency Corner	eAC > Departments > Best Practices Corner > Memo	Feb 2026

For Internal Use Only 僅供內部傳閱 1

[AIA – INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

電話促銷活動注意事項

1. 進行電話促銷前，財務策劃顧問需事先獲區域總監及公司的批准，並在進行電話促銷前最少7個工作天遞交申請。
2. 財務策劃顧問需要先查閱公司的拒絕服務名單（Customer Opt-Out List），確保所致電的客戶不在該名單中（拒絕服務名單於每星期三作出更新）。不可致電予任何在拒絕服務名單出現的客戶。
3. 電話促銷時段只限早上9時正 – 晚上10時正，週日及假期不應致電，除非客戶要求或同意。
4. 在進行電話促銷時，如客戶表示其為「友邦」的現有客戶，請根據電話促銷指引，以禮貌方式結束通話。
5. 如電話響聲乃海外電話，應立即收線。如與客戶對話過程中才得知對方身處海外，應致歉並立即收線。財務策劃顧問不應使用WhatsApp通訊程式進行電話促銷活動。
6. 積金局針對強積金(MPF)的電話促銷活動有更嚴謹的要求，因此財務策劃顧問是次的電話促銷活動申請不能與強積金(MPF)有關。

[AIA – INTERNAL]
AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

對電話促銷違規行爲施加嚴重紀律處分

為嚴打電話促銷違規行爲，公司於2024年12月開始施加更嚴重紀律處分予相關違規行為，包括向：

- **涉事財務策劃顧問被扣減2分；及**
- **相關區域總監發出書面警告**

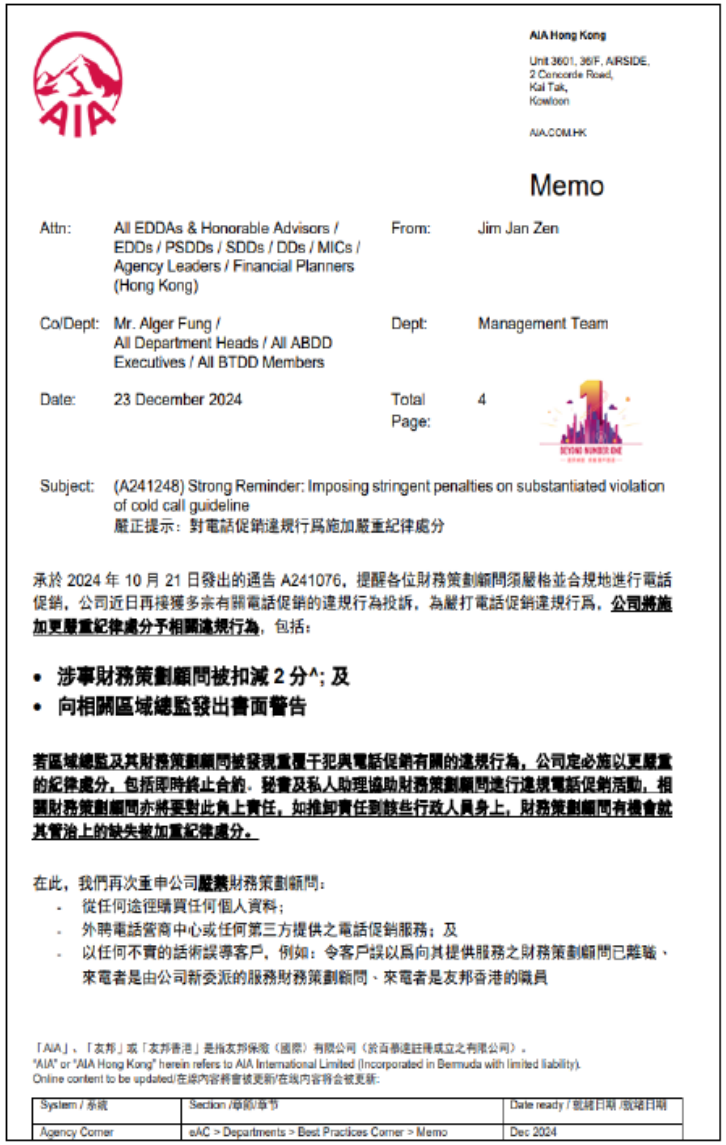
若區域總監及其財務策劃顧問被發現重覆干犯與電話促銷有關的違規行為，公司定必施以更嚴重的紀律處分，包括即時終止合約。

秘書及私人助理協助財務策劃顧問進行違規電話促銷活動，相關財務策劃顧問亦將要對此負上責任，如推卸責任到該些行政人員身上，財務策劃顧問有機會就其管治上的缺失被加重紀律處分。

公司嚴禁財務策劃顧問：

- 從任何途徑購買任何個人資料；
- 外聘電話營商中心或任何第三方提供之電話促銷服務；及
- 以任何不實的話術誤導客戶，例如：令客戶誤以爲向其提供服務之財務策劃顧問已離職、來電者是由公司新委派的服務財務策劃顧問、來電者是友邦香港的職員

請參閱通告 A241248 - 發出日期: 2024年12月23日



AIA Hong Kong
Unit 3601, 36/F, AIRSIDE,
2 Concorde Road,
Kai Tak,
Kowloon

AIA.COM.HK

Memo

Attn:	All EDDAs & Honorable Advisors / EDDs / PSDDs / SDDs / DDs / MICs / Agency Leaders / Financial Planners (Hong Kong)	From:	Jim Jan Zen
Co/Dept:	Mr. Alger Fung / All Department Heads / All ABDD Executives / All BTDD Members	Dept:	Management Team
Date:	23 December 2024	Total Page:	4

Subject: (A241248) Strong Reminder: Imposing stringent penalties on substantiated violation of cold call guideline
嚴正提示：對電話促銷違規行爲施加嚴重紀律處分

承於 2024 年 10 月 21 日發出的通告 A241076，提醒各位財務策劃顧問須嚴格並合規地進行電話促銷，公司近日再接獲多宗有關電話促銷的違規行為投訴，為嚴打電話促銷違規行爲，**公司將施加更嚴重紀律處分予相關違規行為**，包括：

- **涉事財務策劃顧問被扣減 2 分^; 及**
- **向相關區域總監發出書面警告**

若區域總監及其財務策劃顧問被發現重覆干犯與電話促銷有關的違規行為，公司定必施以更嚴重的紀律處分，包括即時終止合約。秘書及私人助理協助財務策劃顧問進行違規電話促銷活動，相關財務策劃顧問亦將要對此負上責任，如推卸責任到該些行政人員身上，財務策劃顧問有機會就其管治上的缺失被加重紀律處分。

在此，我們再次重申公司**嚴禁**財務策劃顧問：
- 從任何途徑購買任何個人資料；
- 外聘電話營商中心或任何第三方提供之電話促銷服務；及
- 以任何不實的話術誤導客戶，例如：令客戶誤以爲向其提供服務之財務策劃顧問已離職、來電者是由公司新委派的服務財務策劃顧問、來電者是友邦香港的職員

「AIA」、「友邦」或「友邦香港」是指友邦保險（國際）有限公司（於百慕達註冊成立之有限公司）。
"AIA" or "AIA Hong Kong" herein refers to AIA International Limited (Incorporated in Bermuda with limited liability).
Online content to be updated/在線內容將會被更新/在线内容将会被更新:

System / 系統	Section /章節/章节	Date ready / 就緒日期 /就绪日期
Agency Corner	eAC > Departments > Best Practices Corner > Memo	Dec 2024

[AIA – INTERNAL] AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

路演活動注意事項

- **路演定義 – 「於任何地方/場所，以推廣保險業務或擴展為目的，進行任何形式的宣傳或銷售活動，無論是否展示公司標誌或品牌識別，均屬路演」**
- **所有路演於進行前須向公司申請所有路演須獲得營業拓展部（ABDD）預先批核**
- **只能使用預先批准的推銷資料，並須穿著或佩帶能識別代表公司的服飾**
- **路演活動結束後，須向公司遞交參與路演的財務策劃顧問執勤表及相關記錄，並保存七年。**
- **公司會就路演作出巡查**



財務策劃顧問不應就政府公共福利金計劃 (例如: 長者生活津貼) 作為路演活動主題並提供任何建議或資訊，亦不應令公眾誤以為其可協助辦理或申請相關資助、津貼或補助。

[AIA – INTERNAL]

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

財富盈活的限時優惠

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

WF 入場門檻
$5萬美元(年繳) $50萬美元(一次性)



[AIA - INTERNAL]

財富盈活儲蓄保險計劃

5年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

a) 降低最低保費要求
由100,000美元 降至 **50,000美元**

b) 保費回贈推廣

財富盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
50,000起 – 少於100,000	23%	+3%	26%	25%	+3%	28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

[AIA - INTERNAL]

預繳保費保證優惠息率推廣優惠

限額優惠

推廣期: 2026年8月1日至2026年8月31日 (須於2026年10月31日或之前繕發)

- 如客戶於推廣期內成功投保指定儲蓄保險計劃，並於投保時指定期間內預繳基本計劃指定年期保費，合資格新保單*之預繳保費^於預繳保費利息期+內可尊享**保證優惠年利率高達4.3%**。

指定儲蓄保險計劃	預繳保費期	預繳保費保證優惠年利率 基本計劃的年繳保費	
		少於200,000美元	200,000美元或以上
• 「盈御多元貨幣計劃3」 • 環宇盈活儲蓄保險計劃 • 財富盈活儲蓄保險計劃 (只限5年保費繳付期之美元保單)	1年 (註：投保時須繳付2年的總保費，其中包括首年保費及1年預繳保費。)	4.3%	
	4年 (註：投保時須繳付5年的總保費，其中包括首年保費及4年預繳保費。)	3.8%	4.0%



* 須於**投保時**選擇年繳保費模式及預繳保費選項(包括預繳保費期)，並符合此優惠之所有條件。

^ **預繳保費**指：

預繳保費期	**預繳保費**
1年	基本計劃第2年應付年繳保費總額，不包括任何保費徵費及附加契約保費。
4年	基本計劃第2至5年應付年繳保費總額，不包括任何保費徵費及附加契約保費。

+ **預繳保費利息期**指：

預繳保費期	**預繳保費利息期**
1年	由利息生效日起的首個保單年度。
4年	由利息生效日起的首4個保單年度。

注意：

1) **客戶必須於投保時選擇「預繳保費選項」**(包括預繳保費期)。如於保單繕發後要求重新選擇「預繳保費選項」及/或轉換預繳保費期，將不被接受。
2) 財務策劃顧問必須根據客戶實際需要而建議合適產品。如該產品屬於須要完成財務需要分析之產品，財務策劃顧問必須於進行產品推介/銷售前與客戶完成相關之財務需要分析。財務策劃顧問應由客戶自行決定是否參與此優惠並選擇相關選項(包括但不限於保單貨幣、保費繳費模式、預繳保費選項及預繳保費期）。

AIA confidential an
只供內部傳閱
此簡報僅供指定人士作內部培訓及參考之用，不得傳播、分發或流傳予第三方(包括客戶或潛在客戶）。
優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260806
[AIA - INTERNAL]

財富盈活儲蓄保險計劃

一次性繳付保費 – 高達7%保費折扣

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

a) 降低最低保費要求
由1,000,000美元 降至 **500,000美元**

b) 保費折扣推廣

財富盈活儲蓄保險計劃 保費折扣 (一次性繳付保費)	
基本計劃 一次性繳付保費金額 (美元)	高達**7%**保費折扣
500,000起 – 少於600,000	3%
600,000起 – 少於1,000,000	4%
1,000,000起 – 少於2,000,000	5%
2,000,000起 – 少於3,500,000	6%
3,500,000或以上	7%

注意事項：

1. 須於2026年11月30日或之前繕發。
2. 保費折扣(一次性繳付保費):於保單繕發時獲享保費折扣。
3. 友得揀IVS優惠與此優惠相同。
4. 只可以基本計劃形式投保。
5. 適用於所有貨幣之一次性繳付保費保單(即美元、港元及澳門幣(只適用於澳門繕發的保單))。若保單以美元以外的貨幣繕發，請參閱條款及細則有關其他貨幣適用之保費金額。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

有關IVS銷售策略(如適用)詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

[AIA - INTERNAL]

環宇盈活儲蓄保險計劃 及 財富盈活儲蓄保險計劃
第3季再續現金賞

佣金之外，再多一份💵！
不講名次、不需贏人：只要行動🏃
額外70%現金獎賞💰等你攞！

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月1日至2026年9月30日 (包括首尾兩天)

競賽規則及獎項：
於競賽期內每張成功申請及遞交的以下指定保單，均可獲每張合資格保單的**首年佣金積分 (FYC Score)之70%作特別現金獎賞**：

- **環宇盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單(Single Pay)**
- **財富盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單 (Single Pay)**

例子：

基本計劃(一次性繳付保費) 保費金額(HK$)	[A] 首年佣金積分(FYC Score) (HK$)	[B] 特別現金獎賞 (HK$)	[A] + [B] 之總和 (HK$)
1,000,000	35,000	24,500 [35,000*70%]	59,500

備註：
- 此特別現金賞安排只適用於環宇盈活儲蓄保險計劃及財富盈活儲蓄保險計劃之一次性繳付保費保單 (Single Pay)，而該計劃須於競賽期內成功申請及遞交(根據申請日期) 並於2026年11月30日或之前繕發。
- 此競賽之特別現金獎賞不適用於計算任何其他福利。
- 詳情請參閱通告A260742。

每一張一次性繳付保單
= 正常佣金 + 額外現金獎賞
想衝刺？今季就係最好嘅時間

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

其他儲蓄需求

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

環宇盈活儲蓄保險計劃

5年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
少於10,000	5%	+3%	8%	7%	+3%	10%
10,000起 – 少於30,000	13%		16%	15%		18%
30,000起 – 少於50,000	19%		22%	21%		24%
50,000起 – 少於100,000	23%		26%	25%		28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

有關IVS銷售策略 (如適用) 詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA - INTERNAL]

「盈御多元貨幣計劃 3」

5年 / 10年保費繳付期 – 高達35%保費回贈

推廣期: **2026年7月1日至8月31日 (2個月)**

「盈御多元貨幣計劃3」(5年 / 10年保費繳付期) 保費回贈						
基本計劃 年度化保費 (美元)	一般優惠			友得揀IVS優惠>		
	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達	基本優惠	額外優惠▲	總優惠 合共高達
少於10,000	5%	+3%	8%	7%	+3%	10%
10,000起 – 少於30,000	13%		16%	15%		18%
30,000起 – 少於50,000	19%		22%	21%		24%
50,000起 – 少於100,000	23%		26%	25%		28%
100,000起 – 少於200,000	26%		29%	28%		31%
200,000起 – 少於1,000,000	28%		31%	30%		33%
1,000,000 或以上	30%		33%	32%		35%

有關額外優惠的細則及注意事項，請參閱下頁。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

有關IVS銷售策略 (如適用) 詳情，請參閱相關通告。

優惠受條款約束，詳情請參閱通告A260710。

回「優惠一覽」

[AIA - INTERNAL]

2026第3季Recapture 推廣活動

推廣期至2026年9月30日

高端客戶　Silver

Q3 Recapture
通告A260714

1 【保費折扣】

一次性保費繳付模式保單 Single premium payment mode policy	財富盈活儲蓄保險計劃	環宇盈活儲蓄保險計劃及「盈御多元貨幣計劃3」	「簡愛• 延續」保障計劃5
USD 350萬 或以上	7%	7%	5%
USD 50萬 至少於 USD 350萬	6%	6%	5%
USD 10萬 至少於 USD 50萬	-	6%	5%
USD 5萬 至少於 USD 10萬	-	5%	4%
USD 1萬 至少於 USD 5萬	-	4%	3%

2 【保費回贈】 NEW!

推廣期至2026年8月31日

- 財富盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)
- 環宇盈活儲蓄保險計劃 (5年保費繳付期)

5年保費繳付期	基本優惠		額外優惠^***	特選現有客戶總優惠
	所有客戶	特選現有客戶專屬保費回贈		(基本優惠 + 額外優惠) 最高可達
USD 100萬 或以上	30%	+2%	+3%	35%
USD 20萬 至少於 USD 100萬	28%			33%
USD 10萬 至少於 USD 20萬	26%			31%
USD 5萬 至少於 USD 10萬	23%			28%

***同一保單持有人成功投保指定危疾保險計劃，而該保單的原有投保額達 50,000美元或以上或「活然人生」保險計劃， 而該「活然人生」保險計劃的基本計劃年度化保費達 3,000美元或以上
指定危疾保險計劃包括「愛伴航」保險計劃2系列及「簡緻 • 愛伴航」保險計劃。「愛伴航」保險計劃2系列及「簡緻 • 愛伴航」保險計劃只可以基本計劃形式投保。

3 【保費扣減】



尊貴VIP特選客戶	額外獲贈電子保費現金券 （已於2026年1月1日發放，未用之電子保費現金券有效期延長至2026年9月30日）
• 尊貴VIP特選客戶	10,000港元 x 1張
• 2025年友邦峻宇會會員	額外10,000港元 x 3張
• 2026年AIA延期年金計劃Paidup	額外 500港元 x 2張
• 2026年期滿保單	額外 500港元 x 2張 額外10,000港元 x 1張 (已於6月11日發放，有效期至2026年9月30日)

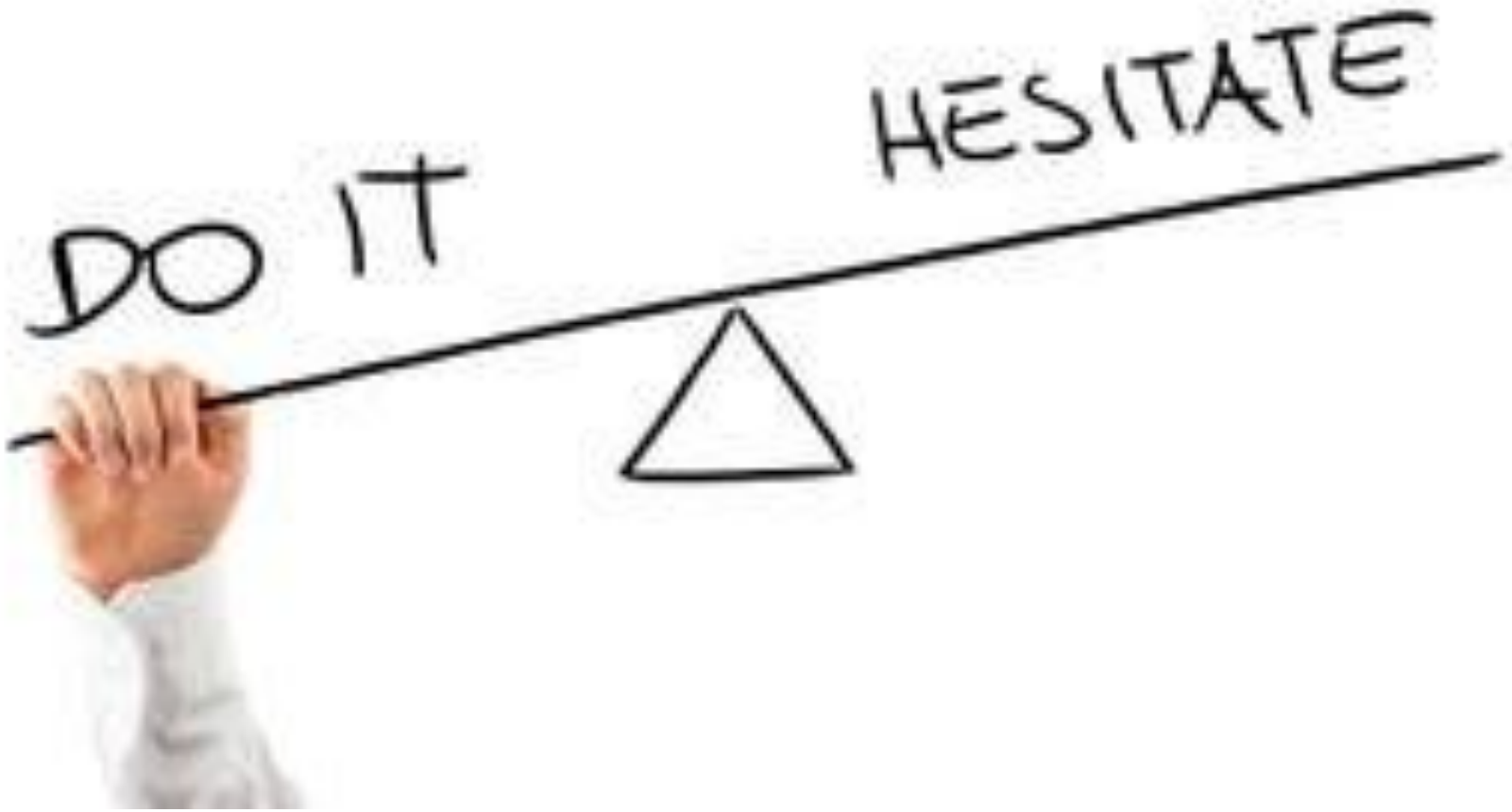
立即分享iSay文章

文章標題:
特選客戶享多重專屬優惠-保費折扣高達7%



只供內部傳閱。此文件不得作銷售面談或說明或其他相類似之用途。
以上優惠受條款及細則約束，請顧問必須參閱有關通告。以上資料來源自AIA內部搜集及只供參考性質，不能發送、傳遞、傳播或分發予友邦以外的任何第三方。

CRS
837國令
20% Tax



觀望過後
清晰就是力量

[AIA - CONFIDENTIAL]

AIA U+ | HNW FACULTY

高净值业务系列

2026年大中华境外投资热点法律解析及落地实例分享 (普通话)

立即登入

活動圓滿結束
請留意公司日後更新

线上直播



李卓然女士 (Ms. Rachel Li)

- ✓ 香港家族办公室联合会 首席法律顾问
- ✓ 汇德集团联合创办人
- ✓ 德道信托CEO
- ✓ 超过10年海外信托律师经验

重点内容

- 2026年最新境外投资法律解析及影响
- 2026年大中华地区高净值人群境外投资
  - 需求及痛点
  - CRS
  - 实操案例分享
- 个案研讨

报名路径: iAcademy > 课堂 & 遥距 > 财务策划顾问培训 FP Training > 高净值学院HNW Faculty > 2026年大中华境外投资热点法律解析及落地实例分享个案研讨 (普通话 · 线上课程)

全心為客 堅守使命
保單 · 承諾 · 使命
BEYOND NUMBER ONE

中國內地個人所得稅申報責任 FAQ

健康長久好生活

只供內部參考　不可對外分享

請務必參考通告A260837及附件FAQ

並非新的稅務政策

2. Is the 20% tax triggered by any recent change in the tax regime in the PRC?

这 20% 税项是否由于中国内地近期税制有所改变而引起？

No. There is in fact no change to the tax regime in this regard. This tax base, which has the scope of covering worldwide income of PRC tax residents, has long been part of PRC's pre-existing taxation framework.

不是。实际上，这方面的税制没有改变；相关税基，及其覆盖范围涵盖内地税务居民的全球收入，一直都属于中国内地现有税务框架的一部分。

不應向客戶提供稅務意見

8. Does that mean that all proceeds and returns from all Hong Kong insurance policies are now taxable in China?

这是否代表所有香港保险保单的收益及回报现在都需要在中国内地纳税？

Tax assessment is highly fact-sensitive and depends on various factors including the individual's tax status and affairs and the nature of the proceeds and returns. We recommend that customers in doubt seek professional advice from qualified tax advisors.

税务评估取决于个别事实及情况，并受多项因素影响，包括个人的税务居民身分及整体税务状况，以及收益及回报种类。如客户对税务情况有任何疑问，建议向合资格的专业税务顾问寻求意见。

9. If PRC IIT is payable on my Hong Kong insurance policy, how will it be calculated?

如果我的香港保险保单须缴纳中国内地个人所得税，将如何计算？

The exact calculation method would depend on the specific facts, especially the individual's tax status and overall financial affairs, so it is advisable to seek professional advice from qualified tax advisors.

实际计算方法会因具体情况而有所不同，特别是个人税务身分及整体财务安排等因素，因此建议咨询合资格的专业税务顾问。

香港保險依然存在優勢

18. I am a PRC tax resident. Given the latest development, are there still any reasons for me to purchase Hong Kong insurance products?

我是中国内地税务居民。鉴于最新发展，我还有理由购买香港保险产品吗？

We remain confident that Hong Kong insurance products are highly competitive. In particular, Hong Kong insurance products offer substantive advantages in areas such as life protection, wealth planning and inheritance and risk diversification. For these reasons, we believe that the demand for Hong Kong insurance products will persist.

我们仍然相信香港保险产品具备很强的竞争力。尤其在以下方面，香港保险产品提供显著优势：人寿保障；财富规划；财富传承及继承安排；风险分散。基于上述原因，我们相信市场对香港保险产品的需求将持续存在。

應評估及觀望

20. I am a PRC tax resident. Given the latest development, should I consider surrendering or restructuring my insurance policies with AIA?

我是中国内地税务居民。鉴于最新发展，我是否应考虑退保或重组我在友邦的保单？

This decision may have a substantial financial impact. In particular, early surrender of long term insurance policies may result in significant financial loss. We strongly advise you to proceed with caution and seek professional advice if needed.

此决定可能会对个人财务状况带来重大影响。尤其是长期保险保单，若提前退保，可能造成明显的财务损失。建议您仔细评估，并在需要时咨询专业意见。

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

AIA呈獻：《南華早報》「香港國際學校展2026」

為家長提供絕佳機會，**與香港多間領先的國際學校和私立學習中心直接交流，一站式規劃孩子的國際教育藍圖**



Learn
International Schools Festival 2026 HK Island
September 19, 2026 (Sat)
Hong Kong Ocean Park Marriott Hotel

Presenting Sponsor:
AIA

日期： 2026 年 9 月 19 日 (星期六)
地點： 香港海洋公園萬豪酒店
時間： 9:30am – 4:00pm

❖**免費入場門票**

❖**AIA 尊屬資訊講座:**
《全人發展：為孩子的創造力與心理健康建構防護網》
講者：林昶恆先生 (家庭理財教育學會會長)
語言：廣東話

❖**享用 AIA Wellness Lounge**

❖**優先參加手工藝工作坊***

參與者由7月27日, 將透過**AIA+**手機應用程式進行報名!!!

健康長久好生活

友邦健康生活節2026

全方位・將健康變成日常

費用全免，名額有限，先到先得

19-20/9/2026 灣仔合和酒店19樓

密切留意AIA+ HK活動詳情



AIA HYROX 挑戰區及遊樂場

專業教練免費指導，讓大人小朋友一同體驗
多項HYROX賽事項目



星級名人講堂

知名嘉賓與專家親臨現場分享：
鄺裕玲・曾比特・劉擎教授・
倪晨曦・譚輝智・更多星級嘉賓



AIA Vitality體驗區

透過一系列互動體驗及專業工作坊，
探索身心健康的更多可能



豐富驚喜禮遇

參與現場活動，即有機會獲得驚喜禮遇，
包括限量AIA HYROX限定版紀念品

活動重點 1： 星級名人講堂

重磅星級陣容，由兩地巨星名人，聯同香港學術，教育及法律專家，為大家帶來一系列精彩內容。

講堂主題涵蓋自我認識、成長與夢想、關係與家庭、及豐盛人生．安心規劃，迎合不同層面客群。

***每位參加者最多只可報名參加活動其中一天的指定一場專題講座**



主題演講 9 月 19 – 20 四場：

《活得久，更要活得精彩：長壽時代．重新定義好生活》
《關懷的力量：在孤獨時代，重建人與人的連結》

劉擎教授

2024榮登全國最多被引用論文首1%的內地著名學者劉擎教授分享在長壽和科技時代的健康新定義，如何拉近人與人之間的距離，啟發大家如何成就好生活。



9 月 19 限定兩場：
《Do It For Love. 守護不只一種定義》

鄭裕玲小姐

金牌主持與司儀，口齒伶俐、反應極快，莊諧並重，輕鬆掌控大局。成立個人YouTube頻道The Do Show，親自訪問多位國際及本地巨星，頻道深受年輕觀眾歡迎。



曾比特先生

實力派新生代男歌手單基層成長，為追夢成為歌手，身兼兩職親、 4年參加30場比賽，累積經驗 2019年參加選秀節目《全民造星II》，2022年參與大型節目《聲生不息．港樂季》，火速紅遍兩岸三地



9 月 20 日限定：
《守護下一代．同行成長路》

倪晨曦女士 x 葉兆輝教授

與家人、伴侶、子女之間如何有效溝通





9 月 20 日限定：
《愛與保障．為摯愛及早規劃》

譚輝智先生 x 陳曉蕾小姐 x 黎曉洋律師

聚焦人生規劃、平安五寶



[AIA – INTERNAL]

[AIA - CONFIDENTIAL]

活動重點 2：AIA HYROX 體驗及遊樂區

AIA HYROX 首個線下體驗活動，趣味挑戰 × 團隊互動 × 打卡體驗，投入HYROX世界，體驗分為兩大部分



1 AIA HYROX 挑戰區 — 起動 × 學習 × 挑戰

- 現場進駐專業教練團，即場分享熱身技巧、動作教學及訓練貼士
- 零門檻，從簡入專體驗HYROX項目，親身零距離感受HYROX魅力
- 參與挑戰更有機會贏取 AIA HYROX 限定禮品



2 AIA HYROX 遊樂場 — 玩樂 × 打卡 × 體驗

- 輕鬆投入HYROX世界，體驗親子同樂打卡熱點
- 趣味互動裝置及特色打卡場景等你探索，人人都可玩、可拍、可分享

活動重點 3：AIA Vitality 體驗區

AIA Vitality 將於友邦健康生活節 2026各會員投供一系列身心體驗，從內到外感受健康活力；無論您想放鬆減壓、平衡身心，抑或提升體能，都能找到適合自己的活動！

會員限定活動：「AIA Vitality Wellness體驗」

- 沉浸式聲音療癒
- 正念普拉提
- 全身活力訓練
- 節奏爆汗訓練

「AIA Vitality 活力升級站」

- 即場提供 AI 健康測試，體驗 AI 舌象分析舌色、舌苔等身體訊號，助你了解健康狀態。
- 特設 Hang-on 體能挑戰，參加者可以挑戰自己，更可隨時贏走 HYROX 限定禮品
- 完成簡單問卷調查，即可獲贈專屬減壓玩具，隨時Click走壓力！
- 現場更準備了多款精美禮品及驚喜獎賞 — 數量限定!

[AIA – INTERNAL]

[AIA - CONFIDENTIAL]

注意事項：活動報名時間表^

特選財務策劃顧問*優先報名
8月11日至14日
將透過非公開連結進入 AIA +報名

AIA Vitality 會員及特選客戶優先報名
8月14日至16日

全部財務策劃顧問及客戶報名
8月17日起
至活動開始

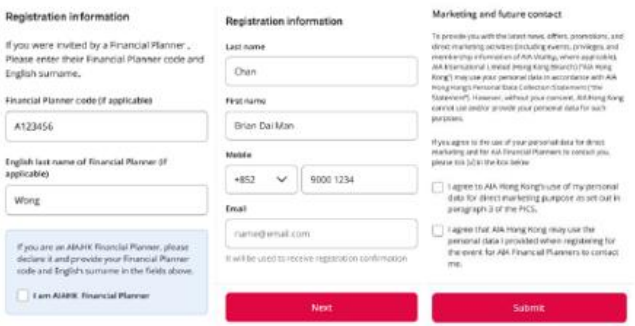
*特選財務策劃顧問為: 1) 來自全保先導區域，並承諾成為MDRT 2027 之同事, 或 2) 截至2026年7月25號前完成卓越顧問2026 之同事
^準確的開始及結束時間以Agency Memo A260809 為準。

報名方式

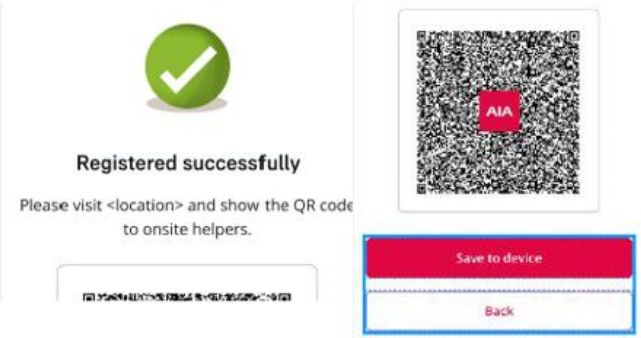
步驟一:
登入 AIA+ 手機應用程式經「熱門推薦」進入報名頁；或透過大會提供的指定連結進入報名頁



步驟二:
(1) 填寫 Agent Code 及 Agent 姓名
(2) 填寫參加者的個人資訊包括電郵地址用以接收入場 QR Code



步驟三:
(1) 將成功登記頁面截圖至手機圖片
(2) 帶同成功登記頁面 (或電郵) 到活動會場進行登記入場！



[AIA – INTERNAL]
[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

今年國內客戶最大增長的產品是?

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

身故風險 ➤ 人壽保障

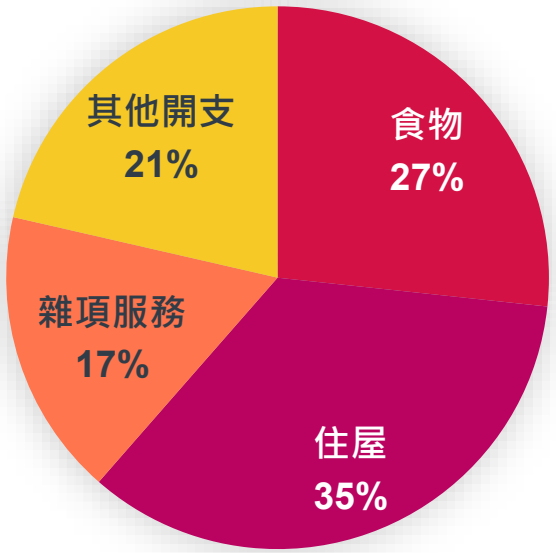
- 本地客戶加強身故風險認知，本地銀行對銀髮族的重點產品之一
- 新香港人除了”認知“外，需要重新定義物價， 香港與國內的保障需求缺口



一個**3人家庭**
(夫婦+1名未婚子女)

每月**平均開支**為：**港幣37,664元**[1]

每月平均開支



一旦家庭主要收入來源離世
人壽保險能即時補上財務缺口

即使不考慮未來的儲蓄需要及通漲，
要維持現有生活水平5年，須準備：

$37,664 x 60個月
= 約港幣226萬元

提早規劃，讓愛延續，守護家人每一步！

來源:
1. 政府統計處 (2021).《2019/20年住戶戶開支統計調調查及重訂消費物價指數基期》- 表9： 按住戶成員結構及商品或服務類別劃分的住戶每月平均開支（2019年10月至2020年9月）. 來自 https://www.censtatd.gov.hk/en/data/stat_report/product/B1060003/att/B10600082020XXXXB0100.pdf

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

MCV客戶對人壽保險的心態

MCV客戶大多避談身故，感性客戶擔心「一語成讖」，理性客戶覺得「概率小」

但MCV客戶大都希望「老了不給子女添麻煩（尊嚴）」、「能給子女留下財富（被後輩認可和惦念）」

高淨值MCV客戶更是希望「不止簡單傳承物質財富」以及明白「杠桿的意義」

「需要」



安心保障
（30歲-65歲）



家庭責任

「想要」



灵活理财
（65歲-85歲）



退休補充&长线增值潜力



无忧传承
（85歲-　）



心願實現&「富過三代」

隱性需求：人壽、意外

市場大，機會多！

顯性需求：危疾、醫療、儲蓄

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

香港人壽保險的優勢與機會

優勢:

費率 + 免體檢額度 + 多幣種選擇

免責條款 + 分紅 + 功能豐富

機會：

1.香港的人壽保險產品可以兼顧客戶的「想要」和「需要」，非常符合MCV客戶「既要又要還要」、「一舉多得」的心態！

2.人壽保險的保障屬性既符合客戶需求，也相對適合當下市場政策

3.MCV客戶理念持續提升，其人壽保險需求缺口巨大，絕對藍海！

4.市場中多數從業人員目前還在卷重疾和儲蓄，儘早進入人壽保險需求的開發和溝通，才能占領客戶心智和銷售先機！

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - CONFIDENTIAL]

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

續保佣金花紅(CB) 及體驗賞

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

個人續保佣金花紅 Career Benefit (CB) - 適用於財務策劃顧問

要求	第一等級 (Level 1)	第二等級 (Level 2)
首年佣金積分 (FYCS)要求	達到 HKD 128,000 或以上	達到 HKD 275,000 或以上
活動量要求	銷售年度內完成: 24張人壽保單 如在本銷售年度內合約生效的財務策劃顧問: 9張人壽保單 • 在銷售年度的任何9個月內，每月銷售至少1張獲批核的人壽或團體保險業務保單	
續保率	續保率 維持不少於75%	續保率 維持不少於85%

平均一個月2張單

百分比	連續符合個人續保佣金花紅資格之年度	第一等級		第二等級	
		第2年續保佣金	第3至第6年續保佣金	第2年續保佣金	第3至第6年續保佣金
	第1至第5年	60%	30%	80%	40%
	第6至第10年	70%	35%	90%	45%
	第11年及往後	80%	40%	100%	50%

$1續保佣金 = $1續保佣金花紅

個人續保佣金花紅(CB) 體驗賞

競賽資格：未能符合「個人續保佣金2027」要求之財務策劃顧問 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年1月至12月 (12個月)

競賽規則及獎項：
財務策劃顧問如未能符合2026年度報酬及福利手冊所示之「個人續保佣金2027」(Career Benefit 2027) 要求，惟能完成以下其中一個要求，將破例獲得一次性體驗賞，以鼓勵同事養成符合續保佣金要求之習慣。

如使用以下方法獲得一次性體驗賞的營業同事於2024年或之後合約生效並從未達標「個人續保佣金花紅」，更可額外獲得**HK$1,888**作體驗式賞金。

方法	競賽要求 (需同時符合以下要求)						一次性體驗賞
	(1) 全年首年佣金積分 (FYC Score)	(2) 全年活躍月份	(3) 7-12月活躍月份	(4) 全年獲批核人壽保單數目		(5) 續保率	
				2025年或之前合約生效之財務策劃顧問	2026年合約生效之財務策劃顧問		
1	HK$128,000	6	4	24	9	75%	獲得**「個人續保佣金花紅」第1級別的50%** 及 額外**HK$1,888** (如適用) 作體驗式賞金
2	HK$391,000	6	4	18	9	85%	

備註：
- 上述體驗賞競賽僅屬體驗性質，完成有關要求並不相當於完成「個人續保佣金」要求：
  - 此競賽不適用於計算2026及往後年度的「個人續保佣金花紅」會籍資格
  - 由於得獎者未有實際達標「個人續保佣金花紅2027」，2026年度將被視為使用其一次性豁免期 (如適用)，並受現行有關豁免期之條款及限制所約束。
- 「個人續保佣金花紅2027」及以上競賽之體驗賞不可同時兼得，如同時完成相關要求將獲得「個人續保佣金花紅2027」之獎賞。
- 由於營業單位主管只需指定完成首年佣金積分及續保率要求即可達標「個人續保佣金2027」第1級別，營業單位主管未能獲得一次性體驗賞。
- 本一次性體驗賞之金額為「個人續保佣金花紅」第一級別的50%；相關續保佣金及優質業務獎金 (如適用)之百分比，將按截至計算「個人續保佣金花紅2026」(即2025年度) 後之連續符合個人續保佣金花紅資格年度 (合資格年數) 釐定。倘若得獎者按上述計算方法得出之合資格年數為0，則將以連續合資格第1-5年為基準釐定相關百分比。
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260723。

守護·保障·承諾·使命

爭取個人續保佣金花紅(CB) 體驗賞！

健康長久好生活



例子

例子	入職日期	首年佣金積分 (FYCS)	全年活躍月份	7-12月活躍月份	人壽保單數目	續保率	是否達標CB 2027	是否獲得一次性體驗賞	2026年第2年續保佣金 (HK$)	2026年第3-6年續保佣金 (HK$)	截至2025年底連續符合CB資格年度	CB 2027金額 (HK$)	一次性體驗賞金額 (HK$)
達標CB 2027	2020年	160,000	9	4	24	75%	達標	否，因為已達標CB 2027	47,000	54,000	6	[47,000 x 70% + 54,000 x 35%] = $51,800	不適用
達標體驗賞	2020年	160,000	6	4	24	75%	不達標	是，方法1	47,000	54,000	6	不適用	[47,000 x 70% + 54,000 x 35%] x 50% = $25,900
達標體驗賞	2020年	400,000	6	4	18	85%	不達標	是，方法2	120,000	130,000	4	不適用	[120,000 x 60% + 130,000 x 30%] x 50% = $55,500
達標體驗賞及額外賞金	2025年	160,000	6	4	24	85%	不達標	是，方法1	47,000	54,000	0	不適用	[47,000 x 60% + 54,000 x 30%] x 50% + 1,888 = $24,088
達標體驗賞及額外賞金	2026年	128,000	6	4	9	100%	不達標	是，方法1	0	0	0	不適用	0 x 60% x 50% + 1,888 = $1,888

只供友邦香港及澳門內部使用，不得發放予任何公眾人士、客戶或準客戶

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

ACTIVE CLUB 優化

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

躍動之星 (Active Club) 計劃優化

競賽資格：所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

競賽規則 及 獎賞：
財務策劃顧問或營業單位主管於每月份達到下列保單要求，將合資格成為該月份之躍動之星會員：

1. 4張人壽保單*；或
2. 3張人壽保單* + 3張個人意外保險保單**

* 以下當作1張人壽保單計算：
- 1張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
- 1張團體保險保單
- 1張退休金企業業務個案
- 3張退休金個人業務個案

** 以下當作1張個人意外保險保單計算：
- 1張獨立個人意外保險保單
- 1張人身意外保險保單

取得躍動之星會籍之營業單位主管，將獲提供最長2個月的寬限期以獲得連續計算躍動之星會籍。

會員里程碑晉升路線圖

① 每月參與
成為躍動之星會員參加**每月躍動之星抽獎**
有機會贏取 **1 兩重黃金^** 及其他獎品

② 任何 6 個月
解鎖**年度獎賞**雙人餐飲禮券乙套
\+ **年度躍動之星大抽獎資格**

年度躍動之星大抽獎
累積會籍越長，抽獎機會越多，**全年最多 7 次**抽獎資格
頭獎獎品價值
8 兩重黃金^

③ 銷售年度內12 個月
AAC 傑出壽險從業員慶祝會嘉許，每月完成指定藍十字要求亦可獲邀出席

④ 累積 60 個月+
躍動之星榮譽嘉許聚會長期會員最高榮譽認可



現金獎賞及證書安排
符合指定連續月數會員資格，一如以往可繼續獲得現金獎賞及證書

Premier Honour Roll 襟針嘉許
連續240個月成為躍動之星會員，可獲授予Premier Honour Roll襟針。

備註：
- ^視乎供應情況而定，公司保留更改、替換、調整或取消而不作另行通知之權利
- 詳情請參閱通告A260736。

守護·保障·承諾·使命

躍動之星 (Active Club) 計劃優化

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問

會員資格：

資格	要求 - 連續符合躍動之星資格月數	稱號要求
1. Marathon 躍動之星會員	60個月（即5年）	獲得嘉許及可參與躍動之星榮譽嘉許聚會
2. 躍動之星終身會員 (Life Member)	120個月（即10年）	獲得嘉許及可參與公司往後舉辦的所有躍動之星榮譽嘉許聚會
3. 躍動之星Honour Roll 會員	180個月（即15年）	獲得嘉許及可參與公司往後舉辦的所有躍動之星榮譽嘉許聚會
4. 躍動之星Premier Honour Roll 會員	240個月（即20年）	獲得嘉許及可參與公司往後舉辦的所有躍動之星榮譽嘉許聚會，並獲授予Premier Honour Roll襟針
5. 躍動之星Quarter Century會員	300個月（即25年）	獲得嘉許及可參與公司往後舉辦的所有躍動之星榮譽嘉許聚會

備註：
- 所有獎品均須視乎供應情況而定，公司保留更改、替換、調整或取消任何獎品而不作另行通知之權利。
- 「每月躍動之星抽獎」將於2026年7月1日生效。
- 因應「躍動之星」計劃升級，原「躍動之星2.0」競賽將由2026年7月1日起停止適用。
- 有關銷售年度及每月獎賞的相關業績，請參考iPA 2.0；以連續會籍月數計算獎賞的業績，請參考友邦財務策劃顧問專頁(Agency Corner) > 競賽及成績 > Production Report > Active Club。
- 詳情請參閱通告A260736。

季度保單排名賽

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有香港及澳門營業單位主管及財務策劃顧問
競賽期： 由2026年7月1日開始，以每個季度進行 (3個月)

競賽規則及獎項：
只要於季度內躋身人壽保單數目相關排名，即可獲得嘉許。

類別	計算業績	人壽保單數目排名
區域總監	按區域業績	首3名
營業單位主管	按直屬營業單位業績	首3名
財務策劃顧問	按個人業績	首3名

備註：
- 以下於每季度競賽期內獲成功繕發/生效之保單將當作1張人壽保單計算；只計算基本計劃，不包括附加契約：
  - 1張人壽保單（僅計算首碼為「B」和「G」的保單）
  - 1張團體保險保單
  - 1張退休金企業業務個案
- 若同一類別之人壽保單數目出現相同排名，公司將以該季相應類別的FYC C&A再作排名。
- 詳情請參閱通告A260736。

HEALTHIER, LONGER, BETTER LIVES

CEO CLUB
8月到期競賽

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

AIA年終經典大型活動限時挑戰賽

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月至8月 (2個月)

競賽規則及獎項：
於競賽期內獲繕發**指定保單數目**，即可獲相應數目之**AIA 年終大型活動門票**。

(1) 完成指定保單數目的**MDRT「新勢力」成員**，或
(2) 完成指定保單數目並於競賽期內獲繕發**最少1張全方位保障產品保單**
更分別可獲**額外1張**門票！

級別	競賽要求：保單數量	AIA 年終大型活動門票
1	5張	2張
2	8張	6張

備註：
- MDRT「新勢力」成員包括 (1) 在2024 - 2026 年加入的新晉財務策劃顧問或 (2) 於2025年首次成為MDRT 2026的財務策劃顧問。
- 級別1至2之獎賞不可同時兼得，以較高者為準。**每位營業同事可獲之門票上限為8張。**
- 計算全方位保障產品保單數目時只計算所有保單產品之基本計劃，不包括附加契約。
- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
    - 榮耀相映．威尼斯傳奇之旅
    - FYC × Active 爆發賞
    - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

守護·保障·承諾·使命

FYC × Active 爆發賞

全心為客 堅守使命
BEYOND NUMBER ONE

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月至8月 (2個月)

競賽規則及獎項：
完成指定競賽要求，即可透過以下其中一種方法按**實際FYCS**獲得**3%花紅**；完成競賽要求的**MDRT「新勢力」成員**可獲額外**HK$500**現金獎賞。
特別計算：**7月**內獲繕發保單之FYCS可作**2倍**業績計算 (上限為業績要求的5%)。

方法	競賽要求 (需同時符合以下要求)			基本現金獎賞
	包含特別計算之首年佣金積分 (FYCS)	活躍月份	續保率	
1	HK$65,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$61,750]	2個月	75%	競賽期內實際FYCS 3%花紅
2	HK$85,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至HK$80,750]	1個月		

備註：
- 營業同事只可透過其中一種方法獲得1次獎賞。**每位營業同事於基本現金獎賞可獲之獎賞上限為HK$20,000，連同額外現金獎賞之總上限為HK$20,500。**
- **7月**內獲繕發保單之FYCS可獲**2倍**業績計算，而上限為業績要求FYCS的5% (如方法1上限為FYCS HK$3,250，方法2上限為FYCS HK$4,250)。 有關特別計算只用作計算業績要求，有關花紅則以實際完成之FYCS計算。
- MDRT「新勢力」成員包括 (1) 在2024 - 2026 年加入的新晉財務策劃顧問或 (2) 於2025年首次成為MDRT 2026的財務策劃顧問。
- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
  - 榮耀相映．威尼斯傳奇之旅
  - FYC × Active 爆發賞
  - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

FYC × Active 爆發賞

競賽資格：所有財務策劃顧問及營業單位主管 (以個人業績計算)
競賽期： 2026年7月至8月 (2個月)

競賽規則及獎項：
完成指定競賽要求，即可透過以下其中一種方法按**實際FYCS**獲得**3%花紅**；完成競賽要求的**MDRT「新勢力」成員**可獲額外**HK$500**現金獎賞。

特別計算：
- 7月內獲繕發保單之FYCS獲2倍計算（上限為業績要求的10%）
- **8月**內獲繕發之**全方位保障產品 (TP)** 及 **IVS「友得揀」**之FYC可獲**2倍**計算（各項特別計算以業績要求之5%為上限）

方法	競賽要求 (需同時符合以下要求)			基本現金獎賞
	包含特別計算之首年佣金積分 (FYCS)	活躍月份	續保率	
1	HK$65,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至**HK$55,250**]	2個月	75%	競賽期內實際FYCS 3%花紅
2	HK$85,000 [經特別計算後，實際達標業績可低至**HK$72,250**]	1個月		

備註：
- 營業同事只可透過其中一種方法獲得1次獎賞。**每位營業同事於基本現金獎賞可獲之獎賞上限為HK$20,000，連同額外現金獎賞之總上限為HK$20,500。**
- 7月內獲繕發保單之FYCS獲2倍計算；而上限為業績要求FYCS的5%（如方法1上限為 HK$3,250；方法2上限為HK$4,250)。
- **8月**內獲繕發之**全方位保障產品 (TP)** 及**IVS「友得揀」**之FYC可獲**2倍**計算（如方法1上限各為 HK$3,250，合共HK$6,500；方法2上限各為HK$4,250，合共HK$8,500)。如有關保單同屬全方位保障產品 (TP)及 IVS，則只會特別計算一次於全方位保障產品 (TP) 類別。
- 8 月內獲繕發之「藍十字」佣金亦可獲計算於個人基本競賽要求內，上限為業績要求FYCS的5%（如方法1上限為 HK$3,250；方法2上限為HK$4,250)。
- MDRT「新勢力」成員包括 (1) 在2024 - 2026 年加入的新晉財務策劃顧問或 (2) 於2025年首次成為MDRT 2026的財務策劃顧問。
- 以個人業績達標之以下競賽獎賞不可同時兼得，以較高獎賞級別為準 (以下由高至低排列)：
  - 榮耀相映．威尼斯傳奇之旅
  - FYC × Active 爆發賞
  - AIA年終經典大型活動限時挑戰賽
- 有關以上競賽詳情，請參閱通告A260733。

2026 第三季 MDRT 電子保費現金券競賽

競賽資格： 所有營業單位主管及財務策劃顧問

競賽日期： 2026 年 7 月 1 日至 8 月 31 日

競賽規則及獎賞： 完成競賽要求可獲得電子保費現金券[i]，電子保費現金券將於「AIA +」手機應用程式上發放。

競賽詳情如下：

競賽要求[ii]	獎賞	電子保費現金券 預計發放日期
• 於 2026 年 8 月 31 日或之前提交「MDRT 2027 承諾」[iii]， 及 • 競賽期內 MDRT FYCS (個人業績) 達到港幣 $45,000 或以上， 及 • 個人續保率達到 75.00% 或以上	電子保費現金券 總值 $5,000 港元[iv]	2026 年 9 月內

i. 必須為 AIA 現有客戶 (即持有最少一份有效 AIA 個人人壽 / 個人意外保單之客戶) 方能接收電子保 費現金券。
ii. 以 2026 年 8 月 31 日進度報告為準。
iii. 有關「MDRT 2027 承諾」提交方法，請參考附錄。無論透過不同的方法提交多過一次承諾，獎賞 將不會增加。
iv. 電子保費現金券將以每張港幣$500 面值發放，合共 10 張。電子保費現金券有效期為發放日期至 2026 年 12 月 31 日。

詳情請參閱通告
A260721

「MDRT 2027承諾」提交方法

只需經由其中一個途徑承諾即可

提交限期：2026 年8月31日 (星期一) 23時59分 (逾時提交不獲計算)

1. 財務策劃顧問請掃描以下二維碼並按指示完成網上承諾。

登入後按 三 打開左側目錄
進入《財務策劃顧問卓越領先承諾書》







或

2. 營業發展部 (ABDD) 亦會透過區域總監收集其區域成員的「MDRT 2027承諾」。

AIA confidential and proprietary information. Not for distribution.

[AIA - INTERNAL]

Thank you